

他南下创业,闯出一片天地;他回乡办厂,助力家乡建设

黄晖:幸福都是奋斗出来的

●记者 袁立新 李思源 通讯员 黎小明

23岁,他大学毕业只身南下,在一家电线厂15天时间从学徒工干到生产主管。

29岁,他在广东东莞靠十多万元起家,成立自己的第一家公司,当月盈利60000元。

36岁,他在“回归创业”的号召下,在家乡各级政府及父老乡亲的亲情感召下,回归家乡,开启“二次创业”。

40岁,他捐资800万元在家乡创办学校,圆了山里孩子的上学梦。

47岁,他的公司在深交所上市,成为全市第一家本土上市企业。

50岁,在乡村振兴战略的大背景下,他将目光投向了农村地区的全面发展,个人捐赠5400多万元,全面建成左港美丽乡村“善源谷”。

他就是湖北省人大代表、瀛通通讯股份有限公司董事长黄晖。

他就是湖北省人大代表、瀛通通讯股份有限公司董事长黄晖。



▲瀛通通讯股份有限公司办公大楼外景

情系桑梓,他为家乡建设倾心尽力

公司不断发展,黄晖没有忘记家乡父老,始终眷恋生他养他的那片土地。

2007年,公司斥资1.5亿元在家乡创办了湖北瀛通电子有限公司,安置家乡3600多名家庭困难和失业人员及退伍军人在家门口就业。

民营企业如何做做大做强?2010年,黄晖发起成立“湖北瀛通通讯线材股份有限公司(后更名为瀛通通讯股份有限公司)”,并带领企业开启IPO之路。利用资本市场,将瀛通做大做强是黄晖坚定的选择。

2015年,公司出资将村里21公里村级公路和环湖公路改造升级。

2016年,公司投资1000万元建成“爱心车间”,8年来累计安排900多名贫困家庭劳动力和残疾人就业。

二十余年来,黄晖还为汶川、玉树地震、云南旱灾、抗击疫情及家乡修桥补路等,累计捐款达上亿元。黄晖也由此先后荣获“湖北省返乡创业明星”“湖北省优秀社会主义特色建设者”“全国劳模模

范”“全国脱贫攻坚先进个人”等荣誉称号。

黄晖的事业蒸蒸日上。2014年公司销售收入超过6亿元、上缴税金突破亿元,成为通城县乃至咸宁市的纳税大户。2017年瀛通通讯在深交所上市,成为咸宁市第一家本土上市企业。

如今,黄晖创办的瀛通通讯股份有限公司旗下拥有“湖北瀛新精密电子有限公司”“东莞市开来电子有限公司”“武汉瀛通智能科技有限公司”“瀛通(香港)科技有限公司”“瀛通(越南)电子科技有限公司”“瀛通(印度)电子科技有限公司”“湖北瀛德健康科技有限公司”等十多家子公司,六大生产基地,四个研发中心,一所瀛通管理培训中心及一个CNAS认证实验室。

公司立足于“大声学、大传输、大健康”的转型升级战略,本着持续创新、提升客户价值的使命,汇集志同道合人士,打造具有战斗力的精英团队,通过垂直整合产业链和持续提升精密自动化制造水平,成为世界领先的智能音频产品整体解决方案服务商。

履职尽责,他为检察工作建言献策

黄晖连任三届湖北省人大代表,在今年的湖北省两会上,黄晖提出“加大农村生态环境治理力度”和“加强农村未成年人保护力度”的建议得到有关部门的高度重视,正在办理落实。

作为企业家代表,黄晖认为技术创新对于企业发展至关重要,他建议检察机关要进一步加大知识产权保护力度,助力企业科技创新。

黄晖非常关心支持检察工作,对于与群众切身利益息息相关的

乡村普法宣传、环境保护、公益诉讼、未成年人保护等检察工作尤其关注。

“家乡检察机关每年邀请我参加检察开放日、公开听证、调研座谈等活动。通过参加这些活动,我感受到检察机关的责任与担当,也让我更多地了解检察工作。”黄晖说,检察干警用心用情把检察履职融入了基层综合治理,为全面推进乡村振兴提供了有力的法治保障。

南下创业,他为实现目标努力奋斗

“告诉您一个好消息,在我们学校就读的第一批50名孩子今年参加高考,上一本线15人,600分以上2人……”

2024年9月3日,黄晖接到通城县左港小学校长的报喜电话,高兴不已。

左港小学是黄晖12年前出资800万元捐建的一所学校。当年他回乡时看到村小学破败不堪,学生流失不到百人,黄晖心里很不是滋味。在数次到省城咨询教育专家,到多所名校考察后,他决定捐资建一所高标准的“汉、英、日”三语制寄宿制小学。这所学校后来成为全县一流的现代化标准化农村小学和湖北省农村唯一一所“三语”农村小学。

黄晖对教育的重视与他自己的从教经历分不开。

1993年7月,黄晖从师范专科学校毕业后,被分配到家乡中学当了一名物理老师,两年后停薪留职,只身南下打拼。

在东莞一家电线厂,勤奋工作的黄晖提出“合理调整生产线顺序,提高车间产能,实现效益最大化”的建议得到老板的赞赏,入职仅15天的他被提拔担任生产主管,月薪也从600多元涨到1800多元。

提升专业知识,参与产品研发。经

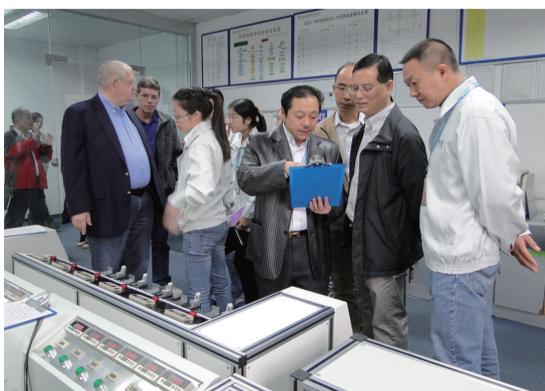
过几年时间的沉淀,黄晖从生产主管做到公司副总,生产管理独当一面。

“幸福都是奋斗出来的”黄晖说,当前就业压力大,大学生不能眼高手低、好高骛远,任何行业都需要有奋斗精神的人,只有从基层岗位上磨炼自己,有创新精神,提升自己的核心竞争力,才能行稳致远。

1999年,收录机、小灵通等电子产品兴起,而有线耳机是这些电子产品的必备品,黄晖洞察到这个行业潜在的商机,于是他毅然辞去公司副总的职务自己创业。

当年11月,年仅29岁的黄晖用自己攒下的第一桶金,在东莞创办了自己的电线厂。创业伊始,困难重重,工厂仅有8名员工,从事简单的漆包线、耳机线加工。黄晖抢抓机遇,把工厂打理得井井有条,业务不断扩大,开业当月就赚到第一桶金60000元。

机会是留给有准备的人的。在随后的几年中,黄晖不断抓住机遇扩大生产规模,公司得到快速发展。2002年,他紧追市场方向,不断拓展业务,在稳住黄金客户的基础上,又汇集了一批业界精英和合作伙伴,走上了更加宽阔的创业道路。



▲黄晖(右4)陪同客户参观实验室并讲解实验细节



▲黄晖(左)在车间与职工讨论产品工艺改善问题



▲黄晖(右2)代表瀛通公司为家乡建设捐资